

Unabhängig. Fair. Verlässlich.



Mehr als
20 Jahre
Kompetenz &
Erfahrung

Ihr Ansprechpartner
für Privat- und Gewerbeversicherungen

 **innofima**[®]
IHR INNOVATIVER FINANZMAKLER

www.innofima.de

Ihr Versicherungsmakler im Überblick

Die innoforma GmbH - Unabhängig. Fair. Verlässlich.



Moritz Jung und Axel Müssig
Versicherungsfachwirte und
geschäftsführende Gesellschafter

Kompetenz, Erfahrung, Pünktlichkeit und Effizienz, das sind die Eigenschaften, die Sie als Kunde von Ihrem Maklerbüro erwarten. Und es sind die Eigenschaften, mit denen wir seit nunmehr zwanzig Jahren für die Zufriedenheit unserer Kunden sorgen. Als inhabergeführtes Maklerunternehmen sind wir uns unserer Verantwortung für den Erfolg und die Zufriedenheit unserer Kunden bei jedem Abschluss einer Versicherung jederzeit bewusst. Die Interessen unserer Kunden sind auch unsere!

Unter der Leitung der Inhaber Axel Müssig und Moritz Jung (beide Versicherungsfachwirte mit langjähriger Berufserfahrung) arbeitet ein Team von zehn hochqualifizierten Experten an passgenauen Lösungen für unsere Kunden. Der Fokus unserer Tätigkeit liegt auf der Vermittlung von privaten Versicherungen und von umfassenden Dienstleistungen für mittelständische Gewerbeunternehmen im Bereich Versicherung und Finanzierung.

Eine Entscheidung für eine bestimmte Versicherung oder gar für ein ganzes Versicherungspaket ist eine Entscheidung von einer gewissen Tragweite. Deshalb will sie sorgfältig bedacht, geplant und genau kalkuliert sein. Und genau dabei sind wir von Anfang an für unsere Kunden da. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und der genauen Kenntnisse der Marktsituation und natürlich auch der jeweils aktuellen Rechtslage, können wir vom ersten Schritt an die passenden Konzepte ausarbeiten.

Jeder Kunde hat seine besonderen, meist sehr genauen Vorstellungen von seinen Absicherungswünschen oder einem bestimmten Finanzierungsvorhaben. Mittelständische Gewerbe haben die unterschiedlichsten Versicherungsanforderungen von der Gebäude- über die Transportversicherung bis zur Gewerbehaftpflicht und vieles mehr.

In Märkten, die so in Bewegung sind wie der Versicherungs- und Finanzmarkt, ist die Suche nach den besten Lösungen und die Konzeption der Abwicklung und Finanzierung ein Fall für Experten. Von der ersten Kontaktaufnahme über die ersten unverbindlichen Beratungsgespräche bis zur Ausarbeitung eines individuellen Konzeptes, um dies zu gewährleisten arbeiten wir Schritt für Schritt eng mit unseren Kunden zusammen. Schließlich bilden der Erfolg und die dauerhafte Zufriedenheit unserer Kunden unser größtes Kapital.

Gerade Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe brauchen sehr branchenspezifische Versicherungslösungen, etwa im Bereich der Sicherheit, der Absicherung von Krediten, aber auch der persönlichen Vorsorge für Krankheit und Alter. Hier sind wir auf die Ausarbeitung von ganzheitlichen Konzepten spezialisiert.



Wir sind für Sie da!

innofima[®] GmbH
Zum Eistruper Feld 9
49143 Bissendorf

tel. 054 02 / 98 55 99-0
fax. 054 02 / 98 55 99-1

mail. kontakt@innofima.de
web. www.innofima.de



Einfach den QR-Code mit dem Smartphone
scannen und Kontaktdaten speichern!



Ihr Ansprechpartner
für Privat- und Gewerbeversicherungen

Unser kompetentes Team ist gerne für Sie da

- Versicherungsfachwirte (IHK)
- Ausbildungseignungsprüfung für guten Nachwuchs
- zertifizierte Experten für das Firmenkundengeschäft (AAK)
- geprüfte Nachhaltigkeitsberater (HLA)
- zertifizierte Ruhestandsplaner (HLA)
- Spezialisten für den öffentlichen Dienst (DBVA)
- Krankenversicherungsspezialisten (CA)
- Spezialisten für private Sachversicherungen (AAK)

Ein kleiner Auszug von unseren Partnern



Referenzen

Im Sinne aller Bestands- und Neukunden verzichten wir auf die Nennung von Referenzkunden, denn:

Sie stehen als Kunde **im Mittelpunkt**
– jeder für sich selbst.

Ihre Zufriedenheit ist für uns mehr wert als jede Referenz.





Warum ist ein Versicherungsmakler so wertvoll für Sie?

Der feine Unterschied zwischen bedarfsorientierter Beratung und Produktverkauf

Absicherung: Ein menschliches Grundbedürfnis

Ein Glück, dass es Versicherungen gibt...!

Schon seit Urzeiten ist es ein Bedürfnis der Menschen, sich vor Risiken zu schützen. Die Zeiten haben sich geändert und damit auch die Risiken, denen wir und unser Hab und Gut ausgesetzt sind – das Bedürfnis ist geblieben und Versicherungen helfen. Natürlich kann eine Versicherung nicht verhindern, dass Ihr Haus abbrennt. Sie kann Ihnen aber die nötigen Kapitalmittel zur Verfügung stellen, damit Sie die Reste des Alten durch einen Neubau ersetzen können. Eine Versicherung kann Ihnen ein Ersatzinkommen zahlen, wenn Sie zu krank werden, um weiterhin

Ihrem Beruf nachkommen zu können. Auch eine optimale Gesundheitsvorsorge kann mit einer Versicherung dargestellt werden. Versicherungen bieten Ihnen heute vor allem solide Planungssicherheit, damit Ihr Leben durch ein Unglück nicht in finanzielle Schieflage gerät und es weiter gehen kann. Damit erfüllen Versicherungen eine ungemein wichtigen Funktion in unserer Gesellschaft. Durch sie wird ein Schicksalsschlag, an dem der Einzelne evtl. zerbrochen wäre, von der Gemeinschaft der Versicherten aufgefangen. In Deutschland kommt

es jährlich allein im Bereich der Haftpflicht- und Sachversicherungen zu rund 20 Mio. versicherten Schadensereignissen. Die Schadenzahlungen hierfür betragen regelmäßig deutlich über 30 Mrd. Euro pro Jahr. Das ist sehr viel Geld, das den Geschädigten sonst wohl gefehlt hätte. Versicherungen mögen auf den ersten Blick langweilig sein oder auch schwer verständlich; ohne sie wären wir alle auf uns alleine gestellt und das fände gewiss nicht immer ein Happy End...



Orientierung ist angesagt

Welche Versicherungslösung ist für Sie die beste?

Früher war es nicht immer möglich, sich durch Versicherungen vor Risiken zu schützen. Oft gab es einfach keine entsprechenden Angebote. Heute haben wir dagegen die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen fast alles – und das auch noch bei verschiedenen Anbietern..

Wie eine erfolgreiche Seereise von den Fähigkeiten des Navigators abhängt, navigiert Sie der erfahrene Versicherungsmakler zielsicher durch den Nebel der Angebote. Als Laie ist es nahezu unmöglich den Überblick zu behalten und die jeweils am besten geeigneten Versicherungsprodukte zu identifizieren.

Checkliste – Was gute Berater auszeichnet

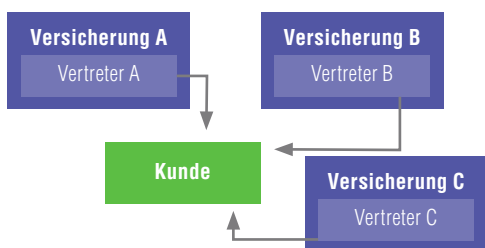
Uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen und wir sind überzeugt, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Deshalb sollen Sie sich auch schon im Vorfeld ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen können. Wir reden Klartext und diese Checkliste soll Ihnen bei der Entscheidung für einen Versicherungsmakler helfen.

Gebundene und freie Vermittler

Grundsätzlich ist zwischen gebundenen und freien Vermittlern zu unterscheiden. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso vielfältiger sind seine Möglichkeiten.

Versicherungsvertreter

Die Versicherungsvertreter sind die häufigsten Vermittler in Deutschland. In der Regel sind sie für nur ein Unternehmen als selbstständige Einfirmenvertreter tätig. Allerdings bedeutet selbstständig nicht unabhängig. Denn fast immer stehen dem Vertreter ausschließlich die Produkte seines Hauses zur Verfügung. Es ist aber unwahrscheinlich, dass ein einziges Unternehmen über alle Bereiche hinweg die für Sie optimalen Lösungen anbieten kann. Zudem sind die Vertreter häufig an Vertriebspläne gebunden, d.h. sie müssen bestimmte Produkte in ausreichender Anzahl verkaufen, egal ob es für die Kunden „Sinn“ ergibt oder nicht. Der Versicherungsvertreter erhält von seinem Unternehmen meist nur ein geringes monatliches Fixum. Daher ist er auf die Provisionen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten angewiesen.



Seltener sind die **Mehrfirmenvertreter**. Sie haben Verträge mit mehreren Versicherungsunternehmen. Diese Vermittler können zwar auf eine größere Produktpalette zurückgreifen, sind aber dennoch nicht unabhängig, da die Versicherer auch gegenüber den Mehrfachagenten weisungsbefugt sind.

Strukturvertriebe

Die Mitarbeiter eines Strukturvertriebes sind in ein streng hierarchisch organisiertes Netzwerk eingebunden. Gerne bezeichnen sich diese als „Allfinanzberatung“, „Finanzoptimierer“ etc. Die Provisionen werden anhand vorgegebener

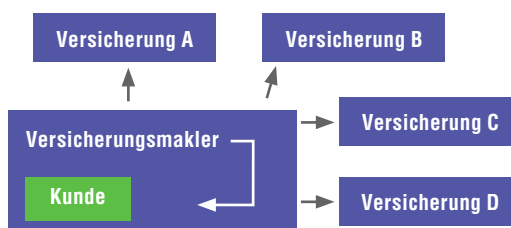
Ein guter Vermittler:

- berät Sie umfassend
- informiert Sie über seinen Vermittlerstatus
- weist seine Qualifikationen nach
- trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- stellt Lösungen und Konzepte auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- erstellt individuelle Angebote
- optimiert Ihre Verträge systematisch
- unterstützt in der Korrespondenz mit dem Anbieter
- führt ein Wiedervorlagesystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- hilft bei der Schadenabwicklung

Schlüssel in der Struktur aufgeteilt. Die Vertreter sind oftmals an strenge Verkaufsvorgaben gebunden und müssen bestimmte Umsatzziele erreichen. Je niedriger der Mitarbeiter in der Hierarchie der Organisation steht, desto kleiner ist sein Anteil an der Provision. Daraus folgt ein hoher Verkaufsdruck für Produkte, die nicht unbedingt hundertprozentig auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sind.

Versicherungsmakler

Der Versicherungsmakler ist freier Unternehmer und hinsichtlich der Versicherungsgesellschaften ungebunden. Er ist kein Vertreter oder Beauftragter einer Gesellschaft, hat also keinen Dienst- oder Vermittlervertrag. Ein Versicherungsmakler hat Kooperationsverträge mit vielen verschiedenen Gesellschaften. Um die für Sie passende Versicherungslösung zu finden, steht dem Makler also nahezu der gesamte Versicherungsmarkt zur Verfügung. Für seine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit erhält er eine Courtage von den Versicherungsunternehmen. Anders als alle anderen Vermittler steht der Makler auch rechtlich auf der Seite des Kunden. Nur so kann er dessen Interessen auch wirklich vertreten.



Wie Versicherungsmakler arbeiten

Unser Überblick – Ihr Nutzen

Um unserer Verantwortung gegenüber Gewerbe- und Privatkunden gerecht werden zu können, halten wir uns über das Marktgeschehen auf dem Laufenden. Dieser Marktüberblick ermöglicht es uns, aus dem breiten Angebot und der komplexen Produktlandschaft auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten.

Unsere Qualitätsphilosophie

Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dabei setzen wir auf ausgereifte und schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

Als VEMA-Partner nutzen wir für unsere Arbeit das Dienstleistungsangebot der Versicherungs-Makler-Genossenschaft VEMA. Die VEMA eG ist ein Zusammenschluss von über 2.750 Qualitätsmaklern im gesamten Bundesgebiet. Nur Versicherungsmakler, die strenge Qualitätskriterien erfüllen, werden in diesen Maklerverband aufgenommen. Diese Voraussetzungen garantieren hohe Qualifikation und Beratungsqualität.

Über die VEMA eG werden die Interessen der Makler gebündelt. So können über die Genossenschaft wesentlich bessere Produkte verhandelt werden, als es dem einzelnen Makler möglich ist.

Auswahl des Versicherers

Wir berücksichtigen eine hinreichende Anzahl von Versicherungsunternehmen, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können.

Auswahlkriterien für Versicherer:

- ist in Deutschland zugelassen und unterliegt der nationalen Finanzaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
- stellt auf den Bedarf von Versicherungsmaklern abgestimmte Informationen, Arbeitsmittel, Geschäftsabläufe und Ansprechpartner zur Verfügung
- vergütet die übliche Courtage für die Vermittlung von Versicherungsverträgen



Guter Rat ist nie umsonst

Entscheidungen von großer Reichweite, wie z. B. die eigene Altersvorsorge oder die fachlich korrekte Absicherung Ihrer Sachwerte und Haftungsproblematiken, sollten auf einer verlässlichen Konzeption basieren und professionell begleitet werden. Deshalb leisten wir umfassende Vorarbeiten, noch bevor die erste Entscheidung fällt. Selbstverständlich entstehen dabei auch Kosten. Diese Kosten bezeichnet man im Fachjargon als Courtagen, die in der Regel bereits in den Versicherungsbeiträgen enthalten sind (so wie es auch bei Vertretern der Fall ist). Obwohl wir umfangreiche zusätzliche Arbeiten für Sie durchführen, entstehen Ihnen keine Mehrkosten, außer dies wird separat für bestimmte Dienstleistungen (Servicepauschale oder Honorarberatung) vereinbart.





Die Basis unserer Kooperation

Maklervollmacht, Datenschutz und Maklerauftrag

Da Versicherungsmakler nicht im Auftrag eines Versicherungsunternehmens tätig sind, erfolgt die Legitimation gegenüber den Versicherern regelmäßig durch eine Maklervollmacht. Hierin wird der Versicherungsmakler bevollmächtigt, den besprochenen Versicherungsschutz für seinen Kunden abzuschließen und die damit zusammenhängende Korrespondenz zu führen.

Viele Versicherer unterbreiten (insbesondere bei erhöhten oder Sonderrisiken) Offerten nur, wenn der Versicherungsmakler Name und Anschrift des Interessenten sowie alle risikorelevanten Informationen

(Vorschäden und Erkrankungen, Geburtsdaten, Versicherungssummen, Umsatz) angibt. Informationen zu diesem Thema enthält unser Merkblatt zum Datenschutz.

Der Umfang unserer Dienstleistung ist im Versicherungsmaklervertrag beschrieben.

Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten

Damit wir den gewünschten Versicherungsschutz ordnungsgemäß vermitteln können und der Versicherer im Schadensfall die vertragliche Leistung erbringt, sind wir auf Ihre Mitwirkung angewiesen.

Ihre Mitwirkungspflichten und Obliegenheiten (Auszug):

- die korrekte Information über risikorelevante Umstände bei Abschluss des Vertrages (insbesondere Vorschäden und Erkrankungen, korrekte Versicherungssummen und die Mitteilung gefahrerhöhender Umstände)
- die Mitteilung von Risikoveränderungen oder geändertem Bedarf nach Vertragsabschluss (z.B. Änderungen des versicherten Risikos und der Versicherungssummen), damit wir die bestehenden Versicherungsverträge entsprechend anpassen können
- Schadensfälle unverzüglich anzuzeigen, den Weisungen des Versicherers Folge zu leisten und im vertretbaren Maße zur Schadensminderung beizutragen



Was die Versicherungsbranche alles leistet

Deutlich besser als ihr Ruf!

... und Sie zahlen doch!

Man redet selten darüber, wenn ein Schaden einfach so vom Versicherungsunternehmen übernommen wurde. Was will man da auch groß erzählen? Viel interessanter sind die Grabenkämpfe mit dem zahlungsunwilligen Versicherungsunternehmen, das sich stur stellt. Zweifellos gibt es Fälle, in denen Versicherer und Kunde unterschiedliche Ansichten und Standpunkte vertreten. Natürlich landen solche Fälle zuweilen auch vor Gericht – viel häufiger aber bei der zuständigen neutralen Schlichtungsstelle, dem Ombudsmann.

Hier gingen quer durch alle Versicherungssparten im Jahr 2012 genau 17.263 Beschwerden über Versicherungsunternehmen oder Versicherungsvermittler ein. Bei weitem nicht alle davon bezogen sich auf einen Schadensfall. Nur in lediglich 36,4 % aller Beschwerdefälle sah die Schlichtungsstelle auch tatsächlich Anlass, die Entscheidung des Versicherungsunternehmens anzuzweifeln. Diese Zahlen unterstreichen, dass der absolute Großteil aller gemeldeten Versicherungsfälle korrekt bearbeitet wird. Und natürlich werden Schäden auch erstattet.

Wohngebäudeversicherung

Anzahl der versicherten Schäden: ca. 2.040.000

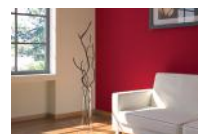
Summe der geleisteten Gesamtschadenaufwendungen: 3.996.000.000 Euro



Hausratversicherung

Anzahl der versicherten Schäden: ca. 1.147.000

Summe der geleisteten Gesamtschadenaufwendungen: 1.265.000.000 Euro



KFZ-Versicherung (Haftpflicht + Kaskosparten zusammen)

Anzahl der versicherten Schäden: ca. 9.721.000

Summe der geleisteten Gesamtschadenaufwendungen: 20.423.000.000 Euro



Unfallversicherung

Anzahl der versicherten Schäden: ca. 847.000

Summe der geleisteten Gesamtschadenaufwendungen: 3.070.000.000 Euro



Wir analysieren Ihre Ziele und Wünsche

Wir wollen, dass unsere Kunden verstehen, was ein Tarif bieten kann. Denn viele Begriffe aus der Versicherungswelt können verwirrend sein und zu Missverständnissen führen. Daher die Leistungspunkte etwas anschaulicher.

✓ **Absicherung der Arbeitskraft**

- bei Berufsunfähigkeit
- bei längerer Krankheit
- bei schwerer Krankheit
- nach einem Unfall

✓ **Gesundheitsvorsorge**

- bessere Absicherung
- ambulant
- Zahn
- stationär

✓ **Absicherung der Familie**

- Risikolebensversicherung
- Unfallversicherung

✓ **Vermögen bilden und erweitern**

- Vermögensaufbau
- Altersvorsorge
- Vermögensaufbau gemäß Ihrer individuellen Spar-/Anlagementalität
- risikobewusst
- ertragsorientiert
- konservativ

✓ **Ruhestandsplanung**

- rechtzeitige Vorsorge

✓ **Pflegevorsorge**

- für bessere Lebensqualität

✓ **Eigentum**

- Schutz bestehender Werte
- Hausrat
- Gebäude
- Abwehr unberechtigter Ansprüche
- Recht durchsetzen

✓ **Eigenheimerwerb**

- Finanzierung

✓ **KFZ**

- Vertragsoptimierung durch Marktanalysen für ein gutes Preis-Leistungsverhältnis

Wir sind als Ihr Ansprechpartner für alle Bereiche der Vorsorge sehr gerne für Sie da!

Hätten Sie es gewusst?

Unterversicherungsverzicht

Die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme entspricht der maximalen Entschädigung im Totalschadenfall. Daher sollte die Versicherungssumme auch dem tatsächlichen Wert Ihres Wohngebäudes inklusive aller Nebengebäude (z.B. Garage) entsprechen. Ist der tatsächliche Wert des Gebäudes jedoch größer als die vereinbarte Versicherungssumme, spricht man von einer Unterversicherung. Diese Unterversicherung wird dann im Schadenfall entsprechend anteilig auf die Schadenzahlung angerechnet. Ein Beispiel hierzu: Die Versicherungssumme wurde mit 200.000 Euro vereinbart. Der tatsächliche Neuwert des Gebäudes beträgt 400.000 Euro. Die Versicherungssumme beträgt also nur die Hälfte der eigentlich benötigten Versicherungssumme. Damit wird auch jeder Schaden nur zur Hälfte erstattet. Um die Folgen dieser „Fehleinschätzung der Versicherungssumme“ zu vermeiden, kann mit dem Versicherer unter bestimmten Voraussetzungen ein Unterversicherungsverzicht vereinbart werden. Dann verzichtet der Versicherer auf die Prüfung der Höhe der Unterversicherung.

Grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles

Wurde ein Schaden durch Sie (mit-)verursacht, prüft der Versicherer, ob Sie evtl. grob fahrlässig gehandelt haben. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn ein brennender Adventskranz längere Zeit unbeobachtet bleibt und daraufhin das Gebäude ausbrennt. Aber auch wenn eine Badewanne überläuft, weil Sie wegen eines Telefonates vergessen das Wasser wieder abzudrehen. Oder auch wenn Fenster geöffnet sind, aber das Haus verlassen wurde und so ein „erleichterter Einbruch“ ermöglicht wird. Wenn dies der Fall ist, kann der Versicherer die Leistung entsprechend der Schwere des Verschuldens anteilig kürzen. Ob grobe Fahrlässigkeit vorliegt und in welcher Höhe eine Kürzung durch den Versicherer möglich ist, ist immer eine Einzelfallentscheidung. Verzichtet der Versicherer auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, kann der Versicherer nur noch wegen vorsätzlicher Herbeiführung des Versicherungsfalles die Leistung verweigern.

Gewerbekonzepte nach individuellen Zielen und Wünschen



10%
innofima-Rabatt



Exklusives Angebot

Unser Highlight für Gewerbekunden

Machen Sie mit uns ein Bestandsupdate für Ihren bestehenden Versicherungsschutz und profitieren Sie von einem Wechsel. Wir bieten:*

- Top Bedingungen
- Mindestens 10% günstiger als Ihr bisheriger Versicherungsvertrag
- Meist beitragsfrei höhere Versicherungssummen
- Top Versicherungsschutz bereits ab Beantragung der Police bis zum Ablauf der bestehenden Versicherung

*für die meisten Betriebsarten

Versicherung oder Absicherung

Die Tücken der Lücken

Diese Leistungspunkte sollten in keiner Police fehlen. Es lohnt sich genauer hinzusehen um tatsächlich gut abgesichert zu sein.

Grob fahrlässige Verletzung von Obliegenheiten

Versicherer kalkulieren ihre Tarife nach der Berechenbarkeit eines Schadensrisikos. Ändern sich die Rahmenbedingungen, ändert sich auch das Risiko. Damit der Versicherer jederzeit über die Risikohöhe informiert bleibt, werden mit dem Versicherungsnehmer sogenannte Obliegenheiten vereinbart. In der Wohngebäudeversicherung sind dies z.B. Anzeigepflichten (z.B. wenn am Gebäude Baumaßnahmen durchgeführt werden in deren Verlauf das Dach ganz oder teilweise entfernt wird, wodurch die Gefahr eines Sturmschadens steigt), Sicherheitsvorschriften (z.B. in der kalten Jahreszeit alle Gebäude und Gebäudeteile zu beheizen und dies genügend häufig zu kontrollieren) oder auch Verhaltensvorschriften im Schadenfall (z.B. für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen usw.). Ein Verstoß gegen derartige Obliegenheiten kann zur Kündigung und/oder Leistungsfreiheit des Versicherers führen, sofern der Verstoß grob fahrlässig erfolgt ist. Verzichtet der Versicherer auf dieses Recht, kann nur eine vorsätzliche Obliegenheitsverletzung zur Leistungsfreiheit und/oder Kündigung führen.

Tätigkeitsschäden

Dabei handelt es sich um Schäden die Sie oder Ihre Mitarbeiter im Rahmen Ihrer Tätigkeit verursachen. Die Definition des Tätigkeitsschadens schließt neben der Sache die bearbeitet wird, auch die Gegenstände ein, die in räumlicher und unmittelbarer Beziehung zur Bearbeitungssache stehen. Beispielsweise wird bei Auslieferung und Aufstellen des Kühlschranks der Parkettboden beschädigt, als der Kühlschrank in die Küchenzeile geschoben wird.

Mängelbeseitigungsnebenkosten

Einer Ihrer Mitarbeiter hat in der Wand eine Wasserleitung fehlerhaft installiert (Werkmangel). Durch austretendes Wasser wurden die Wand und die Decke der darunterliegenden Wohnung durchfeuchtet. Um die Reparatur durchführen zu können, muss die Leitung durch Aufschlagen der Wand freigelegt werden. Später ist die Wand wieder in den ursprünglichen Zustand, einschließlich Putz-, Tapezier- und Malerarbeiten, Mängelnebenkosten), zu versetzen. Ein anderes Gewerk muss zerstört werden um den Mangel am eigenen Gewerk zu beheben.

Aus- und Einbaukosten (Selbstaustausch & Verbrauchsgüterkauf)

Dieser Punkt lässt sich am besten durch ein Beispiel verdeutlichen. Nehmen wir an, dass Sie Inhaber eines Fliesenhandels sind und die Ware mit Ihrem Namen versehen wird. Hr. Mustermann kauft bei Ihnen Fliesen für sein neues Bad.



Nach dem Verlegen und Reinigen bemerkt er, dass die Fliesen durch das Reinigungsmittel einen Grauschleier bekommen haben. Es stellt sich heraus, dass die Beschichtung der Fliesen durch die lange und nicht fachgerechte Lagerung zerstört wurde. Die Fliesen müssen durch neue ersetzt werden. Die Aus- und Einbaukosten der mangelhaften Ware, sind durch diese Klausel eingeschlossen. Kein Versicherungsschutz besteht jedoch, wenn der Händler die Fliesen selbst verlegt oder jemanden dafür beauftragt.

Be- und Entladeschaden an Fremdfahrzeugen

Sie laden eine schwere Kiste mit Waren am Straßenrand aus Ihrem Fahrzeug. In der Drehung rutscht Ihnen die Kiste aus der Hand und prallt auf die Motorhaube eines fremden geparkten Autos. Die Kiste hat eine tiefe Delle auf der Motorhaube hinterlassen. Die Reparaturkosten der Motorhaube übernimmt, dank dieser Klausel, Ihre Versicherung.

Erweiterte Produkthaftung

Zwingend erforderlich für produzierende Firmen und welche die ihre Handelsware nicht aus der EU beziehen (Importeure) und/oder ihren Namen auf dem Produkt anbringen. Dies ist in der Praxis oft bei Warenhäusern der Fall. Sie versehen die Produkte, ohne Hinweis auf die tatsächliche Herkunft, mit ihrem Namen. Beispielsweise lassen viele Lebensmitteleinzelhandelsketten Eigenmarken fremd herstellen. Diese werden anschließend mit ihrem Namen oder Marke versehen und in den Verkehr gebracht. Haftungsrechtlich gilt dann die Lebensmittelkette als Hersteller. Über den erweiterten Baustein der Produkthaftung sind neben den Personen- und Sachschäden auch reine Vermögensschäden abgedeckt.

